Domingo 15 de diciembre de 1996 Año 7 N° 346

CASH

Suplemento económico de **Página/12**

Greenspan sacudió a la city

EL AGUAFIESTAS

Por Alfredo Zaiat

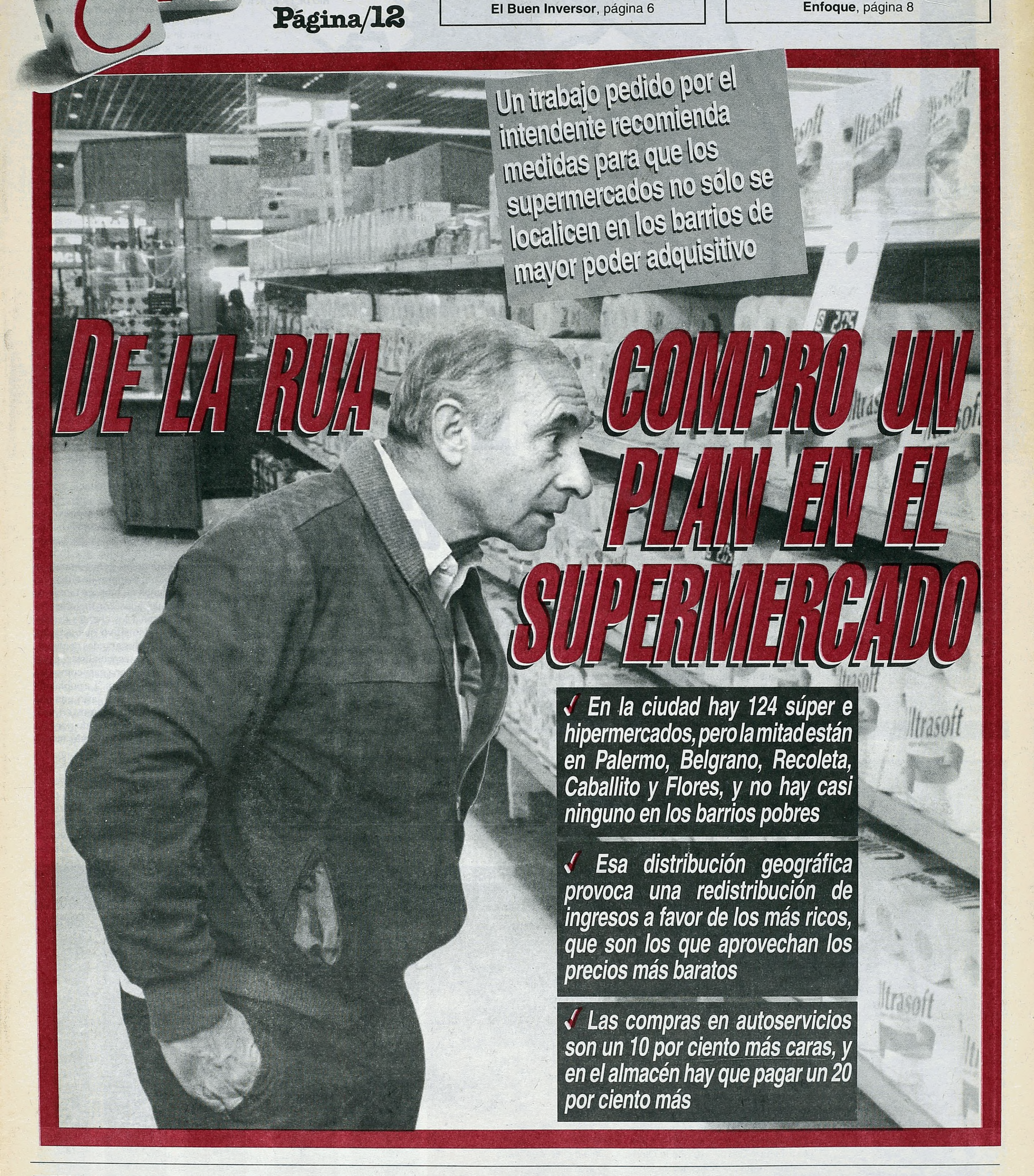
El Buen Inversor, página 6

Exportaciones y desempleo

SUBIBAJA

Por Jorge Eduardo Carrera

Enfoque, página 8

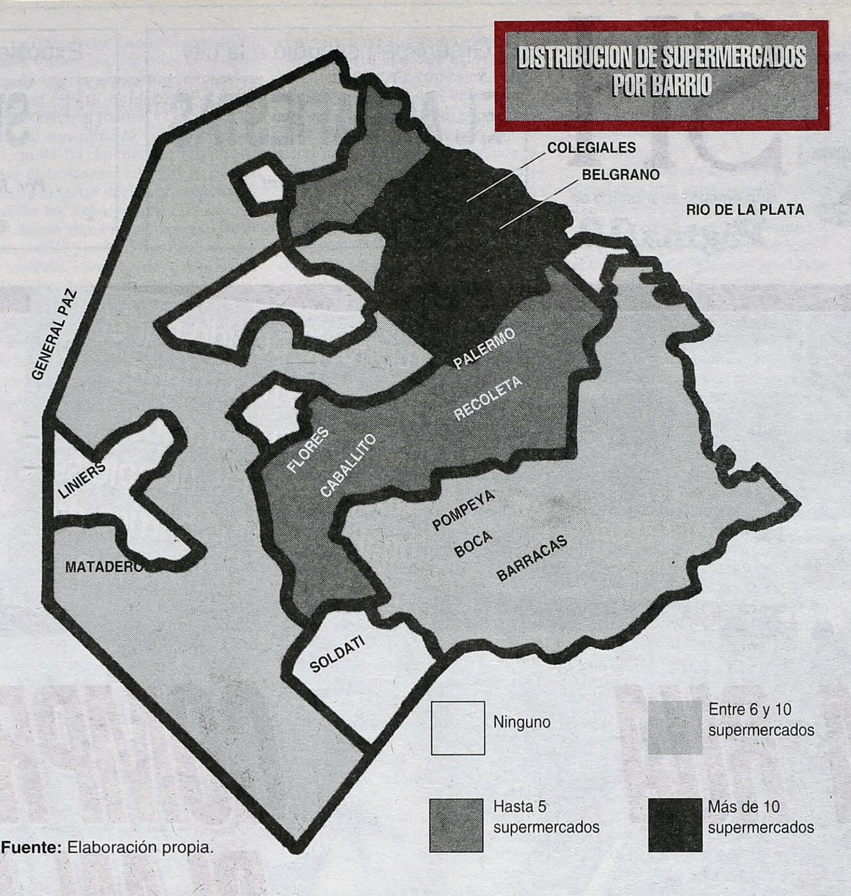


Un trabajo pedido por el intendente recomienda medidas para que los supermercados no sólo se localicen en los barrios de mayor poder adquisitivo

DE LA RUA COMPRO UN PLAN EN EL SUPERMERCADO

- En la ciudad hay 124 súper e hipermercados, pero la mitad están en Palermo, Belgrano, Recoleta, Caballito y Flores, y no hay casi ninguno en los barrios pobres
- Esa distribución geográfica provoca una redistribución de ingresos a favor de los más ricos, que son los que aprovechan los precios más baratos
- Las compras en autoservicios son un 10 por ciento más caras, y en el almacén hay que pagar un 20 por ciento más

COMERCIO



Fuente: Elaboración propia.

CON LA BOCA GRANDE

El desarrollo de los supermercados –según surge tanto del aludido trabajo como otros varios estudios privados referidos al tema– se caracteriza por la rápida expansión y fuerte concentración, no sólo geográfica sino dentro del propio sector. Actualmente, las cinco principales cadenas que operan en Argentina, Carrefour, Norte, Disco, Tía y Metro, son responsables del 22 por ciento de las ventas de productos básicos. Y según surge del relevamiento sectorial del INDEC, las once grandes cadenas facturan el 91 por ciento de lo que recaudan en conjunto éstas y más de cincuenta redes de comercialización minoristas medianas distribuidas en todo el país.

En la ciudad de Buenos Aires existen 863 negocios minoristas de *self service*, de los cuales 190 son supermercados, subgrupo que factura el 76 por ciento de conjunto. En tanto que sólo en la ciudad de Buenos Aires (donde vive menos del 10 por ciento de los argentinos) se producen el 18 por ciento de las ventas de productos masivos.

Roberto Dvoskin, economista.

En realidad, este proceso de concentración es también común en el resto del mundo, donde los supermercados concentran el grueso de las compras de productos básicos: en Francia y Bélgica más del 80 %, en Holanda el 76%, en Alemania el 67%, en Dinamarca, Inglaterra o Suecia entre el 50 y el 59%, Australia o Suiza entre el 40 y 49%. En este ranking elaborado por IPSA, Argentina figura junto a Italia y España, ya que la cantidad de productos de la canasta familiar que se compran en grandes negocios (excluidos los autoservicios) oscila entre el 30 y 39 por ciento.

Si se trata de evaluar la concentración de ventas en las cinco principales organizaciones comerciales del país, el listado admite el siguiente orden: Finlandia 96%, Dinamarca 88%, Suiza 79%, Francia 49%, Alemania 37%, Italia 36%, España 23%, Argentina 22.

En nuestro país la concentración acompañó al desarrollo de la modalidad *self service*, causante del progresivo desplazamiento del comercio tradicional. Según CCR internacional, aquella modalidad pasó de capturar el 10 por ciento de las ventas en 1970 al 66 por ciento en 1995, dejando el grueso de estas operaciones en manos de los hipermercados o las cadenas de súper.

En la ciudad de Buenos Aires, según consigna el estudio de Dvoskin y Guaragna, "el proceso de concentración implicó una transferencia desde los autoservicios chicos hacia los supermercados de mayor magnitud". Concretamente: en 1995 el 67% de las ventas se efectuaban por el sistema de autoservicio y, de ellas, el 75% se realizaban en súper e hipermercados.

Esta prosperidad tiene más de una razón. Durante los períodos inflacionarios, los consumidores estuvieron impulsados a cambiar hábitos de consumo en busca de mejores precios, que los grandes podrían ofrecerle en razón de su propio negocio financiero: el súper pagaba a 60 o 90 días a sus proveedores y vendía contado o, a lo sumo, a 25 días. Luego, las cadenas pudieron sacar provecho de la apertura económica, importando a gran escala. Esto, sumado a la estrategia de fabricar sus propias líneas de productos (el 8% de lo que comercializan las grandes) restó aún más poder de negociación a la industria proveedora, al tiempo que amplió el de los grandes comercios para proponer atrayentes ofertas.

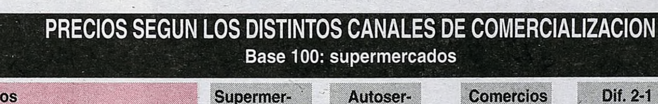
Los supermercados de la Capital Federal venden los productos básicos un 20 por ciento más barato que los comercios tradicionales, pero eso sólo beneficia a la población de mayores recursos debido a que los grandes negocios se localizan en los barrios de alto poder adquisitivo. Por ejemplo, mientras en Palermo hay veintiún súper o hipermercados, en Villa Soldati no hay ninguno. Los datos surgen del estudio que una consultora privada elaboró para Fernando de la Rúa en el que le sugieren que el gobierno de la ciudad autónoma intervenga para evitar aquella distorsión, gravando con más impuestos a las prósperas cadenas e induciéndolas a localizarse en los barrios más postergados.

El trabajo titulado "Necesidad de políticas públicas en el área de comercio de la ciudad de Buenos Aires", elaborado por los licenciados Roberto Dvoskin y Beatriz Guaragna, con la colaboración de la arquitecta Sara Ciocca, postula que los procesos de comercialización tienen un "rol fundamental" en la distribución del ingreso y que, mejorando el abastecimiento de productos básicos (alimentos, artículos de higiene y tocador), es posible mejorar la calidad de vida de la población. Del mismo modo, advierte que la falta de regulaciones estatales dejan muy desamparados a los consumidores frente a las empresas, "concentradoras del poder de negociación".

El texto también sentencia que "la actual estructura de comercialización no hace más que acentuar las desigualdades existentes en la población". Sucede que los pequeños comercios, diseminados por toda la ciudad, atienden generalmente a quienes hacen compras de emergencia y por bajos montos, en tanto que los supermercados, con mejores precios, capturan a los clientes de mayor poder adquisitivo que acceden con facilidad a los grandes negocios. Finalmente, los especialistas rematan con lo que suena casi como una verdad de Perogrullo: "La población de menores ingresos gasta una alta proporción de los mismos en productos esenciales, pagando por precios más altos y recibiendo menos servicios".

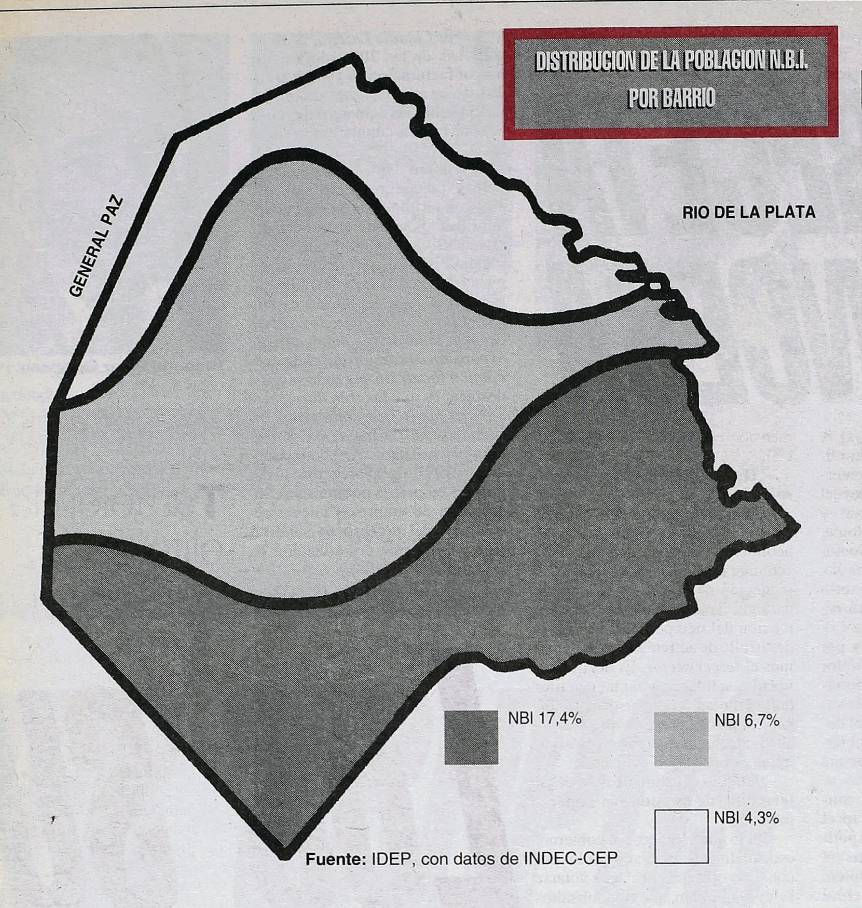
Mucho para pocos

A excepción de Tierra del Fuego, Capital Federal tiene el mayor pro-



PRECIOS SEGUN LOS DISTINTOS CANALES DE COMERCIALIZACION
Base 100: supermercados

Productos	Supermercados (1)	Autoservicios (2)	Comercios Trad. (3)	Dif. 2-1	Dif. 3-1
Agua mineral y mineralizada	100	107,5	122	7,5	22
Aceite comestible	100	100,5	101,4	0,5	1,4
Leche fluida	100	91,2	90,2	-8,8	-9,8
Margarina	100	114,3	126,7	14,3	26,7
Polvos chocolat. y frutados	100	122,1	134,5	22,1	34,5
Caldo en cubos	100	130,5	146,7	30,5	46,7
Cerveza	100	96,7	112,1	-3,3	12,1
Yerba mate	100	109	119	9	19
Sal de mesa	100	110,9	113,8	10,9	13,8
Mayonesa	100	119,5	133,9	19,5	33,9
Jugos de fruta	100	99,3	100,7	-0,7	0,7
Harina	100	110,6	108,8	10,6	8,8
Café molido y en grano	100	113,7	119,2	13,7	19,2
Queso untable	100	103,5	108,5	3,5	8,5
Yoghurt + leche cultivada	100	108	109,3	8	9,3
Detergente líquido	100	111,7	117,9	11,7	17,9
Lavandina	100	118,5	135,7	18,5	35,7
Limpiadores y deseng.	100	118,5	116,5	18,5	16,5
Shampoo	100	104,3	175	4,3	75
Pañales descartables	100	116,2	120,4	16,1	20,4
Diferencia promedio	–	–	–	**10,3**	**20,6**



Fuente: IDEP, con datos de INDEC-CEP

Ranking de supermercados por barrio

	BARRIO	CANT.	%
1	Palermo	21	16,94
2	Recoleta	12	9,68
3	Belgrano	9	7,26
4	Caballito	9	7,26
5	Flores	8	6,45
6	Almagro	7	5,65
7	Balvanera	5	4,03
8	San Nicolás	4	3,23
9	Villa Urquiza	4	3,23
10	Villa Crespo	4	3,23
11	Barracas	3	2,42
12	Retiro	3	2,42
13	San Cristóbal	3	2,42
14	Mataderos	2	1,61
15	San Telmo	2	1,61
16	Colegiales	2	1,61
17	Constitución	2	1,61
18	Villa Devoto	2	1,61
19	Boedo	2	1,61
20	Villa Lugano	2	1,61
21	Liniers	2	1,61
22	Floresta	2	1,61
23	Villa del Parque	1	0,81
24	Saavedra	1	0,81
25	Vélez Sársfield	1	0,81
26	Villa Pueyrredón	1	0,81
27	Villa Riachuelo	1	0,81
28	Nueva Pompeya	1	0,81
29	Monserrat	1	0,81
30	Villa Santa Rita	1	0,81
31	La Boca	1	0,81
32	Núñez	1	0,81
33	Parque Patricios	1	0,81
34	Paternal	1	0,81
35	Parque Avellaneda	1	0,81
36	Parque Chacabuco	1	0,81
37	Villa Soldati		0,00
38	Villa Ortúzar		0,00
39	Villa Real		0,00
40	Villa Luro		0,00
41	Coghlan		0,00
42	Chacarita		0,00
43	Agronomía		0,00
44	Monte Castro		0,00
45	Villa Gral. Mitre		0,00
46	Versailles		0,00
47	Parque Chas		0,00
Total		124	100

ducto bruto geográfico per cápita del país y el sector comercial es el segmento económico de mayor importancia en la generación de riqueza y como fuente de recursos fiscales. Según la consultora IPSA Nielsen, la ciudad concentra el 18 por ciento de los productos esenciales que se comercializan en el país. La cantidad de personas sin cobertura en salud, por citar otro indicador, baja –según datos del Instituto Oficial de Estadísticas y Censos– del 36 por ciento promedio en todo el país al 19,5 (esto equivale a 578.087 personas) en Capital.

Sin embargo, no todos los porteños gozan de esta relativa bonanza. Hay distritos capitalinos donde la población sin cobertura médica supera el 33 por ciento y, si bien la tasa de mortalidad infantil promedio de la ciudad es del 14 por mil, en Parque Patricios se duplica y en Barracas es del 24 por mil. Además, el 1,2 por ciento del total de hogares habita en casillas o ranchos, proporción que sube al 12,1 por ciento (13.490 personas) en el distrito escolar número 21, que abarca Lugano, Villa Riachuelo y el oeste de Villa Soldati. En ese mismo distrito se ubican cinco de las veintiún villas de emergencia.

Las principales cadenas (Carrefour, Disco, Coto, Tía, Jumbo, Makro, Norte) facturan en la ciudad de Buenos Aires más de 2.450 millones al año. Otro dato que ilustra la importancia de esta ciudad es que las más de sesenta redes de supermercados –incluidas los híper– que hay en el país, obtienen más del 34 por ciento de sus ingresos en esta capital (252 millones contra 734 de todo el país en septiembre pasado).

En Capital Federal existen 124 bocas de supermercados, responsables del 75 por ciento de las ventas de productos básicos de la ciudad. Pero fieles a su estrategia de radicarse y expandirse exclusivamente dentro de las zonas de mayor poder adquisitivo, las cadenas se localizaron preferentemente en barrios como Palermo (21 locales), Recoleta (12) o Belgrano (9). De este modo, el 48 por ciento de los súper están ubicados en los cuatro distritos capitalinos más ricos.

En el otro extremo, sólo un 19 por ciento de esos grandes negocios están localizados en los once distritos más pobres de la ciudad.

La expansión del supermercadismo –muy vigorosa a partir de 1988– fue acompañada por un proceso de concentración en el sector norte de todo el Conurbano y muchas empresas abrieron primero sus bocas en el Gran Buenos Aires para luego conquistar la Capital. Carrefour se instaló en Bancalari y Vicente López; Norte también se inició en Vicente López y Jumbo, en Martínez; es decir "siempre en ubicaciones geográficas vinculadas a sectores de mayores ingresos", según consta en aquel análisis.

Precios

Dos factores se combinan como causa de la redistribución regresiva de ingresos que provocan los supermercados: la localización y los precios. Venden los productos básicos un 20 por ciento más barato en promedio que el almacén tradicional. Las diferencias llegan al 46 por ciento en el caso de los cubos para sopa y está por encima del 35 por ciento para la lavandina (ver cuadro). La excepción se plantea en el caso de los medicamentos: el 12 por ciento de los de venta libre se comercializan en súper, pero cuestan alrededor de un 36 por ciento más que en farmacias.

Aquella diferencia de precios se explica en gran medida por una cuestión de escala. Por la envergadura de sus compras, los supermercados están en posición de fuerza para negociar con sus proveedores. Además, trabajan con márgenes de utilidad más bajos, aprovechando la alta rotación de productos y el gran volumen de ventas.

Pero, tal como se consigna en el trabajo que recibió De la Rúa, "la estrategia de crecimiento del supermercadismo es incorporar nuevos productos en los negocios ya existentes o abrir bocas para seguir abasteciendo a los sectores de mayores recursos y no expandirse para abastecer a los de menores ingresos".

Ante esta situación, Dvoskin y Guaragna sugieren que el Estado intervenga controlando precios con una política *antidumpin* (para evitar ventas por debajo del costo) y reforzando los controles de calidad de los productos. También plantean a los administradores comunales el desafío de impulsar a las cadenas a instalarse en zonas de bajos ingresos (el fisco podría proveer el espacio físico, imaginan los economistas). Finalmente, la recomendación políticamente más complicada: aumentar la carga tributaria sobre esos prósperos negocios, que aprovechan los beneficios de una mejor infraestructura pública –suelen, por ejemplo, ubicarse cerca de autopistas o principales arterias de la ciudad– sin tributar por ello más que cualquier común ciudadano.

DESEMPLEO

Reportaje a Annie Jacob

LA RECETA FRANCESA

Argentina no es una excepción en materia de hiperdesocupación. Pero en otros países –por ejemplo Francia– los gobiernos toman medidas que aquí se desconocen, y tanto los partidos opositores como los intelectuales generan propuestas mucho más de avanzada que sus pares locales.

(Por Marcelo Matellanes) A Annie Jacob no le faltan créditos académicos. Es ingeniera comercial, doctora en Ciencias Sociales del Trabajo, en Ciencias Humanas y cuenta con un grado en Etnología. Actualmente es profesora de Sociología en la Universidad de París X - Nanterre, e integra el laboratorio "Trabajo y movilidad". Visitó recientemente Buenos Aires para dictar, invitada por el CONICET y por el IADE, un curso sobre el "Valor social del trabajo". En este reportaje, Annie Jacob aborda la crisis social producida en Francia por el desempleo y el estado del debate sobre cómo encarar una solución.

–En Francia hay consenso acerca de que ni el crecimiento ni la competitividad han resuelto el problema del desempleo. ¿Cuál es el estado actual del debate y de las propuestas?

–Creo que el debate se está enriqueciendo mucho últimamente. Personalmente, trabajo en sociología del trabajo desde los años sesenta, y cuando la crisis del setenta y cuatro desató el tema del desempleo comencé a investigar sobre el *valor del trabajo.* Dado que el trabajo es un valor central, la crisis del empleo se transformó instantáneamente en una crisis de sociedad y no sólo en una crisis económica. Hoy hay consenso respecto del carácter profundo de la crisis y que ello se debe a que la organización social se centró excesivamente sobre la dimensión económica de la vida social.

–¿Hasta dónde llega ese consenso?

–Un aspecto central del consenso es el rechazo al *pensamiento único* neoliberal y la necesidad de pensar economías plurales: por ejemplo, la reducción de la jornada de trabajo para aliviar el desempleo y la promoción del tiempo liberado para el desarrollo de actividades que llamamos el *tercer sector.* Es decir, actividades solidarias y no mercantiles que permitan a las personas un lugar en la sociedad que no pase exclusivamente por su inscripción salarial y el consumo mercantil.

–¿Cuál es el grado de avance en términos de propuestas concretas?

–En lo que concierne al gobierno, está totalmente agobiado por los hechos. No obstante, acaba de votarse la ley De Robien, que crea subsidios para las empresas que reducen la jornada de trabajo creando nuevos empleos. Los acuerdos se hacen descentralizadamente, por empresa, y ya muchas han comenzado el diálogo en este sentido. Las corrientes de izquierda, por su parte, proponen la creación de un *ingreso universal de ciudadanía.* Es algo más que el actual *ingreso mínimo de inserción.*

–¿Cuáles serían las diferencias entre ambos?

–La diferencia esencial es que el propuesto es universal, sin ningún tipo de condicionamiento, mientras que el ingreso mínimo de inserción está sujeto a toda una serie de condiciones. Actualmente, quien aspira al ingreso de inserción debe demostrar que está buscando trabajo, realizar cursos de capacitación, haber estado empleado, etc. Son condiciones que además permiten un cierto *control social* sobre los excluidos del mercado de trabajo. El ingreso universal de ciudadanía parte de que es la sociedad misma la que es incapaz de ofrecer empleo y por tanto debe universalizar el acceso a un ingreso sin ningún tipo de condición. Entre otros, André Gorz apoya esta propuesta.

–¿De qué forma incluyen las actuales propuestas a todos aquellos excluidos que no gozan desde hace tiempo de ningún tipo de seguro o protección?

–Esa es la parte más dramática de la situación actual, sobre todo en materia de jóvenes e inmigrantes. Dependiendo de la forma de cálculo, su pregunta apunta a la situación de entre dos y cinco millones de personas en Francia. Sin embargo, estamos aún lejos de la situación de Estados Unidos o Inglaterra. En todo caso, es una situación inadmisible para la cual hay muchas tentativas de resocialización. Para ello es indispensable profundizar la solidaridad y la democracia. El problema es que, a pesar de la historia, muchos no se dan cuenta de la amenaza que la crisis del trabajo representa para las sociedades democráticas. La sociedad ha perdido sus ilusiones, pero al mismo tiempo expresa la urgencia de un cambio de organización política y económica. Para pensar eso no faltan ni intelectuales ni actores sociales. El problema es que no se confía en que la clase política pueda pensar un futuro distinto.

También la elite se concentra

LOS SU

Unos pocos grandes conglomerados salieron bien parados de la transformación del último quinquenio. Entre ellos figuran Pérez Companc, Techint, Soldati, Citicorp, Werthein y Clarín. El proceso de privatizaciones fue determinante del éxito. Buena parte de la rentabilidad se originó en el negocio petrolero y en los servicios.


Gregorio Pérez Companc.

(Por Claudio Lozano)* El análisis de las 200 empresas de mayor facturación en 1995, permite extraer conclusiones de importancia sobre las características que adopta hoy la cúpula empresarial local.

El Cuadro 1 muestra que estas firmas crecen respecto del año 1994 en términos de ventas y rentabilidad. Tomando en cuenta que el año 1995 es un momento de caída del PBI (4,4 por ciento), lo expuesto ratifica lo ya acontecido durante la década del 80. *La cúpula empresarial dominante logra crecer más allá de los momentos de expansión o recesión del ciclo económico local.* Un segundo rasgo a destacar es que *las transformaciones vividas en la cúpula están gobernadas por el impacto del proceso privatizador.* Así, comparando con 1991, desaparecen de la cúpula 13 empresas públicas y se incorporan 28 empresas nuevas resultantes del proceso de subdivisión y posterior privatización de las empresas estatales.

En tercer término, se observa *un espectacular proceso de concentración.* Sobre el total de beneficios de las doscientas que exhibe el Cuadro 1, las primeras cien se apropian de u$s 4992,3 millones y las segundas cien pierden u$s 436 millones. Asimismo, las veinticinco primeras capturan el 76 por ciento de los resultados positivos (u$s 3474,5 millones) y las primeras diez el 56 por ciento de los mismos (u$s 2571 millones).

El cuarto rasgo a destacar se vincula con el tipo de empresas que logra el citado dinamismo. El Cuadro 2 es elocuente al demostrar que casi *el 70 por ciento de los beneficios totales es apropiado por firmas ligadas a conglomerados con presencia multisectorial.* También refleja *el protagónico papel en términos de apropiación de beneficios y de rentabilidad sobre ventas que logran los conglomerados de capital local y las asociaciones y joint-ventures* entre grupos locales y extranjeros. Esta última modalidad es, sin duda, la de mayor dinamismo, *revelando que, privatizaciones mediante, se profundiza el carácter que en las últimas dos décadas fue adoptando la inversión extranjera y las estrategias de los grupos locales* (la asociación).

El quinto aspecto a destacar es el claro *corte que define al interior del empresariado el proceso privatizador.* Así, sobre las primeras veinticinco empresas líderes en rentabilidad, el 84,9 por ciento de los beneficios es apropiado por firmas que están directamente vinculadas a privatizaciones. En el Cuadro 3 se aprecia la espectacular diferencia en términos de tasa de rentabilidad entre las que participaron en el proceso privatizador y las que no.

Otro rasgo notorio que exhibe la cúpula se expresa en el Cuadro 4 donde se observa la jerarquía de rentabilidades por sector. Este cuadro ubica al petróleo y los servicios como áreas fundamentales de apropiación de rentas. Evidencia también la menor relevancia del sector *industrial en el proceso de acumulación local.* Consecuencia de todo lo anterior se distinguen cuatro situaciones dentro de la cúpula empresarial local:

a) Los grupos económicos que a

CUADRO 3

La elite empresaria en 1995 y las privatizaciones. Rentabilidad sobre ventas según participación en las privatizaciones

Tipo de empresa	1995
Empresas asociadas directamente a las privatizaciones (67)	13,1
Empresas no vinculadas con las privatizaciones (133)	1,7
Total (200)	6,2

Fuente: FLACSO, Area de Economía y Tecnología.

DESEMPLEO

Reportaje a Annie Jacob

LA RECETA FRANCESA

Argentina no es una excepción en materia de hiperdesocupación. Pero en otros países –por ejemplo Francia– los gobiernos toman medidas que aquí se desconocen, y tanto los partidos opositores como los intelectuales generan propuestas mucho más de avanzada que sus pares locales.

(Por Marcelo Matellanes) A Annie Jacob no le faltan créditos académicos. Es ingeniera comercial, doctora en Ciencias Sociales del Trabajo, en Ciencias Humanas y cuenta con un grado en Etnología. Actualmente es profesora de Sociología en la Universidad de París X - Nanterre, e integra el laboratorio "Trabajo y movilidad". Visitó recientemente Buenos Aires para dictar, invitada por el CONICET y por el IADE, un curso sobre el "Valor social del trabajo". En este reportaje, Annie Jacob aborda la crisis social producida en Francia por el desempleo y el estado del debate sobre cómo encarar una solución.

–En Francia hay consenso acerca de que ni el crecimiento ni la competitividad han resuelto el problema del desempleo. ¿Cuál es el estado actual del debate y de las propuestas?

–Creo que el debate se está enriqueciendo mucho últimamente. Personalmente, trabajo en sociología del trabajo desde los años sesenta, y cuando la crisis del setenta y cuatro desató el tema del desempleo comencé a investigar sobre el *valor del trabajo*. Dado que el trabajo es un valor central, la crisis del empleo se transformó instantáneamente en una crisis de sociedad y no sólo en una crisis económica. Hoy hay consenso respecto del carácter profundo de la crisis y que ello se debe a que la organización social se centró excesivamente sobre la dimensión económica de la vida social.

–¿Hasta dónde llega ese consenso?

–Un aspecto central del consenso es el rechazo al *pensamiento único* neoliberal y la necesidad de pensar economías plurales: por ejemplo, la reducción de la jornada de trabajo para aliviar el desempleo y la promoción del tiempo liberado para el desarrollo de actividades que llamamos el *tercer sector*. Es decir, actividades solidarias y no mercantiles que permitan a las personas un lugar en la sociedad que no pase exclusivamente por su inscripción salarial y el consumo mercantil.

–¿Cuál es el grado de avance en términos de propuestas concretas?

–En lo que concierne al gobierno, está totalmente agobiado por los hechos. No obstante, acaba de votarse la ley De Robien, que crea subsidios para las empresas que reducen la jornada de trabajo creando nuevos empleos. Los acuerdos se hacen descentralizadamente, por empresa, y ya muchas han comenzado el diálogo en este sentido. Las corrientes de izquierda, por su parte, proponen la creación de un *ingreso universal de ciudadanía*. Es algo más que el actual *ingreso mínimo de inserción*.

–¿Cuáles serían las diferencias entre ambos?

–La diferencia esencial es que el propuesto es universal, sin ningún tipo de condicionamiento, mientras que el ingreso mínimo de inserción está sujeto a toda una serie de condiciones. Actualmente, quien aspira al ingreso de inserción debe demostrar que está buscando trabajo, realizar cursos de capacitación, haber estado empleado, etc. Son condiciones que además permiten un cierto *control social* sobre los excluidos del mercado de trabajo. El ingreso universal de ciudadanía parte de que es la sociedad misma la que es incapaz de ofrecer empleo y por tanto debe universalizar el acceso a un ingreso sin ningún tipo de condición. Entre otros, André Gorz apoya esta propuesta.

–¿De qué forma incluyen las actuales propuestas a todos aquellos excluidos que no gozan desde hace tiempo de ningún tipo de seguro o protección?

–Esa es la parte más dramática de la situación actual, sobre todo en materia de jóvenes e inmigrantes. Dependiendo de la forma de cálculo, su pregunta apunta a la situación de entre dos y cinco millones de personas en Francia. Sin embargo, estamos aún lejos de la situación de Estados Unidos o Inglaterra. En todo caso, es una situación inadmisible para la cual hay muchas tentativas de resocialización. Para ello es indispensable profundizar la solidaridad y la democracia. El problema es que, a pesar de la historia, muchos no se dan cuenta de la amenaza que la crisis del trabajo representa para las sociedades democráticas. La sociedad ha perdido sus ilusiones, pero al mismo tiempo expresa la urgencia de un cambio de organización política y económica. Para pensar eso no faltan ni intelectuales ni actores sociales. El problema es que no se confía en que la clase política pueda pensar un futuro distinto.

EMPRESAS

LOS SUPER GRUPOS

También la elite se concentra

Unos pocos grandes conglomerados salieron bien parados de la transformación del último quinquenio. Entre ellos figuran Pérez Companc, Techint, Soldati, Citicorp, Werthein y Clarín. El proceso de privatizaciones fue determinante del éxito. Buena parte de la rentabilidad se originó en el negocio petrolero y en los servicios.



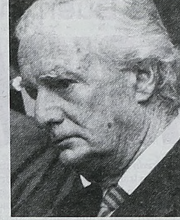
Gregorio Pérez Companc.



Francisco Macri.



Soldati.



Agostino Rocca.

(Por Claudio Lozano)* El análisis de las 200 empresas de mayor facturación en 1995, permite extraer conclusiones de importancia sobre las características que adopta hoy la cúpula empresarial local.

El Cuadro 1 muestra que estas firmas crecen respecto del año 1994 en términos de ventas y rentabilidad. Tomando en cuenta que el año 1995 es un momento de caída del PBI (4,4 por ciento), lo expuesto ratifica lo ya acontecido durante la década del 80. *La cúpula empresarial dominante logra crecer más allá de los momentos de expansión o recesión del ciclo económico local.* Un segundo rasgo a destacar es que *las transformaciones vividas en la cúpula están gobernadas por el impacto del proceso privatizador*. Así, comparando con 1991, desaparecen de la cúpula 13 empresas públicas y se incorporan 28 empresas nuevas resultantes del proceso de subdivisión y posterior privatización de las empresas estatales.

En tercer término, se observa *un espectacular proceso de concentración*. Sobre el total de beneficios de las doscientas que exhibe el Cuadro 1, las primeras cien se apropian de u$s 4992,3 millones y las segundas cien pierden u$s 436 millones. Asimismo, las veinticinco primeras capturan el 76 por ciento de los resultados positivos (u$s 3474,5 millones) y las primeras diez el 56 por ciento de los mismos (u$s 2571 millones).

El cuarto rasgo a destacar se vincula con el tipo de empresas que logra el citado dinamismo. El Cuadro 2 es elocuente al demostrar que casi *el 70 por ciento de los beneficios totales es apropiado por firmas ligadas a conglomerados con presencia multisectorial.* También refleja *el protagónico papel en términos de apropiación de beneficios y de rentabilidad sobre ventas que logran los conglomerados de capital local y las asociaciones y joint-ventures* entre grupos locales y extranjeros. Esta última modalidad es, sin duda, la de mayor dinamismo, *revelando que, privatizaciones mediante, se profundiza el carácter que en las últimas dos décadas fue adoptando la inversión extranjera y las estrategias de los grupos locales* (la asociación).

El quinto aspecto a destacar es el claro *corte que define al interior del empresariado el proceso privatizador*. Así, sobre las primeras veinticinco empresas líderes en rentabilidad, el 84,9 por ciento de los beneficios es apropiado por firmas que están directamente vinculadas a privatizaciones. En el Cuadro 3 se aprecia la espectacular diferencia en términos de tasa de rentabilidad entre las que participaron en el proceso privatizador y las que no.

Otro rasgo notorio que exhibe la cúpula se expresa en el Cuadro 4 donde se observa la jerarquía de rentabilidades por sector. Este cuadro ubica al petróleo y los servicios como áreas fundamentales de apropiación de rentas. Evidencia también la menor relevancia del sector *industrial en el proceso de acumulación local.* Consecuencia de todo lo anterior se distinguen cuatro situaciones dentro de la cúpula empresarial local:

a) Los grupos económicos que a partir de su amplia participación en el proceso de privatización de las empresas públicas, se consolidan como los integrantes más fuertes de la cúpula empresaria. Este es el caso de Pérez Companc, Astra, SOCMA (Macri), Werthein, Acindar y Clarín dentro de los grupos locales; y de Techint y Comercial del Plata (Soldati) dentro de los conglomerados extranjeros tradicionales.

b) Los que se consolidan a partir de su inserción en el mercado interno y/o externo que no participan en las privatizaciones o la misma es acotada y en función de su esquema productivo. Tal el caso de Arcor y Madanes (ALUAR, FATE) dentro de los grupos económicos locales, o de Bemberg y Alpargatas dentro de los conglomerados extranjeros tradicionales.

c) Los que desaparecen por quiebra o venta, o que, a raíz de una severa reestructuración, pierden posiciones dentro de la cúpula. En general, los que desaparecen, eran de los más pequeños de la cúpula y ya tenían problemas serios al final de la década del 80, como por ejemplo Bonafide, FV-Canteras Cerro Negro, Noel, Aceros Bragado, Astilleros Alianza o Scholnik. El caso más notorio de desaparición dentro de los grupos más poderosos es el de Celulosa Argentina. Por otra parte, hay un conjunto de grandes grupos económicos que pierden posiciones. En primer término, se encuentra Bunge y Born, que deja de ser el grupo más importante de la Argentina (ese lugar lo ocupan Pérez Companc y Techint) a raíz de su severo redimensionamiento con posteridad a su gestión al frente del Ministerio de Economía. También es muy destacable el retroceso del grupo Bridas (participa únicamente en las privatizaciones petroleras y pierde Papel Tucumán y su inserción en el sector financiero) y de Garovaglio y Zorraquín (la petroquímica pierde posiciones y recientemente le transfirió a Dow Chemical, que adquirió el conjunto de las empresas que constituyen el Polo Petroquímico de Bahía Blanca).

d) Los conglomerados que se incorporan a la cúpula debido a su organización reciente o por su dinamismo económico. El caso más destacado es Citicorp Equity Investments, que se nutre de la disolución del grupo Celulosa Argentina y del propio proceso de privatizaciones.

En relación a las nuevas actitudes de los grupos económicos, es pertinente señalar que a medida que se agota el proceso de privatizaciones y con el nuevo nivel relativo del tipo de cambio, respecto de los precios internos, los grupos que se encontraban en una situación difícil a partir de la crisis del '89, venden una parte o la totalidad de sus empresas. La interpretación de este fenómeno es compleja porque involucra varios aspectos y derivaciones. Sin duda, el hecho de que los propietarios sean familias influye, pero las razones de fondo están en las características rentísticas de los grupos locales. Desde este punto de vista, los fundamentos de la última operación planteada son los siguientes: *A comienzos de la década del 80 el grupo Astra tenía un patrimonio equivalente a u$s 8 millones aproximadamente, de los cuales el 40 por ciento le correspondía al grupo de control (u$s 3,2 millones). En la actualidad, el valor del patrimonio alcanza a u$s 800 millones. Como es difícil, por no decir imposible, que agotadas las privatizaciones, el patrimonio del grupo pueda multiplicarse otra vez por 100 en la próxima década (es decir, crecer al 36 por ciento anual acumulativo como durante los últimos quince años), este es el momento de realizar la ganancia en términos de capital líquido. En este razonamiento no se conjuga la búsqueda de una alta tasa de ganancias con un proyecto de Nación, sino que responde a una mentalidad exclusivamente financiera y rentística.*

Otro aspecto central es el papel creciente que ha adquirido el escenario subregional y especialmente Brasil. Se registra un incremento sustantivo de las inversiones directas argentinas concentradas en manos de empresas transnacionales o grupos económicos locales. No sólo Bunge y Born tiene importantes inversiones en Brasil. Pérez Companc se asoció con el Citibank y el grupo brasileño Bozano-Simonsen en una compañía eléctrica de Espíritu Santo, al tiempo que sigue operando en ese país con Sade Sudamericana. Pescarmona se incorporó como accionista en la represa hidroeléctrica Miranda (cerca de Riberao Preto) y le adquirió a Ford una fábrica da mazos de cables para autos, abasteciendo desde allí a la mitad del mercado argentino y a VW y Ford de Brasil. Techint participa en el capital de Usiminas (la mayor siderúrgica de Brasil) y su controlada SIAT intercambió acciones con la firma brasileña Confab Tubos. El grupo SOCMA adquirió Proceda SA a Bunge y Born y se asoció con la constructora Andrade Gutiérrez de Minas Gerais (empresa líder en Brasil). A su vez, Bridas instaló la sociedad Caper Servicios Petroleros en Brasil. Hasta el momento el interés de los grupos locales parece concentrarse en las privatizaciones del Brasil. La primera expresión pública es el lanzamiento del Grupo Argentina constituido por los grupos económicos más importantes que adquirieron empresas del Estado en nuestro país tales como Pérez Companc, Techint, SOCMA, Comercial del Plata (Soldati), Astra y Acindar.

** Director del Instituto de Estudios de Estado y Participación (IDEP) de la C.T.A.*

CUADRO 1

Evolución de las ventas y beneficios de la elite empresaria

Nº de empresas	Ventas 1994	Ventas 1995	Beneficios 1994	Beneficios 1995	Rent./ vtas. 1994	Rent./ vtas. 1995
	Millones de U$S %					
200	66.194,9	73.653,7	3.508,7	4.556,2	5,30	6,19

Fuente: FLACSO, Area de Economía y Tecnología.

CUADRO 4

Distribución de los beneficios en la elite empresaria(*) según sector de actividad

Sector de actividad	Cantidad de empresas	Beneficios 1995	Rentabilidad sobre ventas
Industria	110	16,8%	2,29%
Petróleo	15	30,5%	14,61%
Servicios	38	38,1%	10,39%
Holding	6	9,7%	19,93%
Comercio	31	4,9%	1,89%
Total	200	100%	6,19%

(*) Se trata de las 200 empresas según monto de facturación en 1995.
Fuente: FLACSO, Area de Economía y Tecnología.

CUADRO 3

La elite empresaria en 1995 y las privatizaciones. Rentabilidad sobre ventas según participación en las privatizaciones

Tipo de empresa	1995
Empresas asociadas directamente a las privatizaciones (67)	13,1
Empresas no vinculadas con las privatizaciones (133)	1,7
Total (200)	6,2

Fuente: FLACSO, Area de Economía y Tecnología.

CUADRO 2

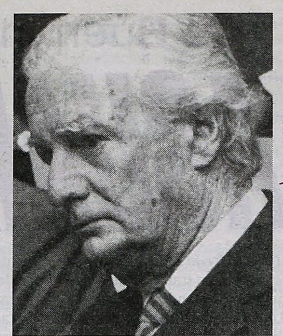
Distribución de las ventas y los beneficios según tipo de empresas

Tipo de empresas	Cantidad empresas	Ventas 1995 Mill. U$S	Ventas 1995 %	Beneficios 1995 Mill. U$S	Beneficios 1995 %	Rentabilidad/ ventas 1995 %
Estatales y mixtas	3	6.980,3	9,5	793,1	17,4	11,36
"Independientes":	78	21.698,9	29,5	583,3	12,8	2,69
-de capital nacional	38	9.162,7	12,4	253,5	5,6	2,77
-transnacionales	40	12.536,2	17	329,8	7,2	2,63
Conglomerados locales:	119	44.974,5	61,1	3.179,8	69,8	7,07
-de capital nacional	51	14.375,2	19,5	1.136,4	24,9	7,91
-de capital extranjero	36	16.009	21,7	661,2	14,5	4,13
–asociaciones/joint ventures	32	14.590,3	19,8	1.382,2	30,3	9,47
Total	200	73.653,7	100,0	4.556,2	100,0	6,19

Fuente: FLACSO, Area de Economía y Tecnología.


Francisco Macri.


Soldati.


Agostino Rocca.

CUADRO 1

Evolución de las ventas y beneficios de la elite empresaria

Nº de empresas	Ventas 1994	Ventas 1995	Beneficios 1994	Beneficios 1995	Rent./ vtas. 1994	Rent./ vtas. 1995
	Millones de U$S %					
200	66.194,9	73.653,7	3.508,7	4.556,2	5,30	6,19

Fuente: FLACSO, Area de Economía y Tecnología.

PER GRUPOS

partir de su amplia participación en el proceso de privatización de las empresas públicas, se consolidan como los integrantes más fuertes de la cúpula empresaria. Este es el caso de Pérez Companc, Astra, SOCMA (Macri), Werthein, Acindar y Clarín dentro de los grupos locales; y de Techint y Comercial del Plata (Soldati) dentro de los conglomerados extranjeros tradicionales.

b) Los que se consolidan a partir de su inserción en el mercado interno y/o externo que no participan en las privatizaciones o la misma es acotada y en función de su esquema productivo. Tal el caso de Arcor y Madanes (ALUAR, FATE) dentro de los grupos económicos locales, o de Bemberg y Alpargatas dentro de los conglomerados extranjeros tradicionales.

c) Los que desaparecen por quiebra o venta, o que, a raíz de una severa reestructuración, pierden posiciones dentro de la cúpula. En general, los que desaparecen, eran de los más pequeños de la cúpula y ya tenían problemas serios al final de la década del 80, como por ejemplo Bonafide, FV-Canteras Cerro Negro, Noel, Aceros Bragado, Astilleros Alianza o Scholnik. El caso más notorio de desaparición dentro de los grupos más poderosos es el de Celulosa Argentina. Por otra parte, hay un conjunto de grandes grupos económicos que pierden posiciones. En primer término, se encuentra Bunge y Born, que deja de ser el grupo más importante de la Argentina (ese lugar lo ocupan Pérez Companc y Techint) a raíz de su severo redimensionamiento con posterioridad a su gestión al frente del Ministerio de Economía. También es muy destacable el retroceso del grupo Bridas (participa únicamente en las privatizaciones petroleras y pierde Papel Tucumán y su inserción en el sector financiero) y de Garovaglio y Zorraquín (la petroquímica pierde posiciones y recientemente le transfirió a Dow Chemical, que adquirió el conjunto de las empresas que constituyen el Polo Petroquímico de Bahía Blanca).

d) Los conglomerados que se incorporan a la cúpula debido a su organización reciente o por su dinamismo económico. El caso más destacado es Citicorp Equity Investments, que se nutre de la disolución del grupo Celulosa Argentina y del propio proceso de privatizaciones.

CUADRO 4

Distribución de los beneficios en la elite empresaria(*) según sector de actividad

Sector de actividad	Cantidad de empresas	Beneficios 1995	Rentabilidad sobre ventas
Industria	110	16,8%	2,29%
Petróleo	15	30,5%	14,61%
Servicios	38	38,1%	10,39%
Holding	6	9,7%	19,93%
Comercio	31	4,9%	1,89%
Total	200	100%	6,19%

(*) Se trata de las 200 empresas según monto de facturación en 1995.
Fuente: FLACSO, Area de Economía y Tecnología.

En relación a las nuevas actitudes de los grupos económicos, es pertinente señalar que a medida que se agota el proceso de privatizaciones y con el nuevo nivel relativo del tipo de cambio, respecto de los precios internos, los grupos que se encontraban en una situación difícil a partir de la crisis del '89, venden una parte o la totalidad de sus empresas. La interpretación de este fenómeno es compleja porque involucra varios aspectos y derivaciones. Sin duda, el hecho de que los propietarios sean familias influye, pero las razones de fondo están en las características rentísticas de los grupos locales. Desde este punto de vista, los fundamentos de la última operación planteada son los siguientes: *A comienzos de la década del 80 el grupo Astra tenía un patrimonio equivalente a u$s 8 millones aproximadamente, de los cuales el 40 por ciento le correspondía al grupo de control (u$s 3,2 millones). En la actualidad, el valor del patrimonio alcanza a u$s 800 millones. Como es difícil, por no decir imposible, que agotadas las privatizaciones, el patrimonio del grupo pueda multiplicarse otra vez por 100 en la próxima década (es decir, crecer al 36 por ciento anual acumulativo como durante los últimos quince años), este es el momento de realizar la ganancia en términos de capital líquido. En este razonamiento no se conjuga la búsqueda de una alta tasa de ganancias con un proyecto de Nación, sino que responde a una mentalidad exclusivamente financiera y rentística.*

Otro aspecto central es el papel creciente que ha adquirido el escenario subregional y especialmente Brasil. Se registra un incremento sustantivo de las inversiones directas argentinas concentradas en manos de empresas transnacionales o grupos económicos locales. No sólo Bunge y Born tiene importantes inversiones en Brasil. Pérez Companc se asoció con el Citibank y el grupo brasileño Bozano-Simonsen en una compañía eléctrica de Espíritu Santo, al tiempo que sigue operando en ese país con Sade Sudamericana. Pescarmona se incorporó como accionista en la represa hidroeléctrica Miranda (cerca de Riberao Preto) y le adquirió a Ford una fábrica da mazos de cables para autos, abasteciendo desde allí a la mitad del mercado argentino y a VW y Ford de Brasil. Techint participa en el capital de Usiminas (la mayor siderúrgica de Brasil) y su controlada SIAT intercambió acciones con la firma brasileña Confab Tubos. El grupo SOCMA adquirió Proceda SA a Bunge y Born y se asoció con la constructora Andrade Gutiérrez de Minas Gerais (empresa líder en Brasil). A su vez, Bridas instaló la sociedad Caper Servicios Petroleros en Brasil. Hasta el momento el interés de los grupos locales parece concentrarse en las privatizaciones del Brasil. La primera expresión pública es el lanzamiento del Grupo Argentina constituido por los grupos económicos más importantes que adquirieron empresas del Estado en nuestro país tales como Pérez Companc, Techint, SOCMA, Comercial del Plata (Soldati), Astra y Acindar.

** Director del Instituto de Estudios de Estado y Participación (IDEP) de la C.T.A.*

CUADRO 2

Distribución de las ventas y los beneficios según tipo de empresas

Tipo de empresas	Cantidad empresas	Ventas 1995 Mill. U$S	Ventas 1995 %	Beneficios 1995 Mill. U$S	Beneficios 1995 %	Rentabilidad/ ventas 1995 %
Estatales y mixtas	3	6.980,3	9,5	793,1	17,4	11,36
"Independientes":	78	21.698,9	29,5	583,3	12,8	2,69
-de capital nacional	38	9.162,7	12,4	253,5	5,6	2,77
-transnacionales	40	12.536,2	17	329,8	7,2	2,63
Conglomerados locales:	119	44.974,5	61,1	3.179,8	69,8	7,07
-de capital nacional	51	14.375,2	19,5	1.136,4	24,9	7,91
-de capital extranjero	36	16.009	21,7	661,2	14,5	4,13
–asociaciones/joint ventures	32	14.590,3	19,8	1.382,2	30,3	9,47
Total	200	73.653,7	100,0	4.556,2	100,0	6,19

Fuente: FLACSO, Area de Economía y Tecnología.

El Buen Inversor

EL AGUAFIESTAS

Alan Greenspan, titular de la FED (banca central estadounidense), pinchó la extraordinaria burbuja especulativa que se estaba desarrollando en Wall Street. El Dow se derrumbó y la tasa de largo trepó varios escalones, desencadenando un terremoto bursátil mundial cuya onda expansiva alcanzó al mercado local.

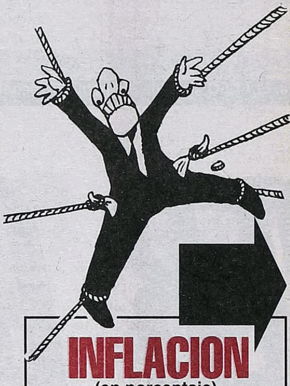
(Por Alfredo Zaiat) Los financistas están tratando de entender qué está pasando en el mercado. Todos estaban convencidos de que habían ingresado a una etapa de prosperidad y buenos negocios. Y cuando habían empezado a disfrutar de esa bonanza, seguros de que todavía no habían vivido lo mejor, irrumpió en escena un aguafiestas. El responsable de haberles destruido las ilusiones de ganancias crecientes ha sido un viejo banquero conservador, preocupado por la inflación de su país más que por las riquezas que quieren acumular los brokers. Ese banquero es Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal (banca central estadounidense), quien hace dos jueves sugirió que en la Bolsa de Nueva York se estaba desarrollando una peligrosa burbuja especulativa.

Greenspan se ha ganado el respeto del mercado, debido a que ha tenido éxito en controlar la inflación con una política de sintonía fina en materia monetaria. Su opinión no es la de uno más. Desde que controla la FED bajó y subió la tasa de interés de corto plazo para regular los ciclos de la economía de Estados Unidos, con el objetivo de lograr un crecimiento sostenido en un contexto de precios controlados. Y siempre ha sido muy cauteloso al momento de hacer declaraciones para no alimentar la fiebre especulativa de Wall Street. Por ese motivo, sus declaraciones insinuando una supuesta sobrevaluación del mercado accionario americano encendieron una luz amarilla, alertando a los operadores. El resultado: una fuerte caída del Dow Jones y un importante repunte de la tasa de largo.

¿Y qué tiene que ver lo que sucede en la economía de Estados Unidos y sus efectos en Wall Street con la evolución de la plaza local? La globalización ha unificado al negocio bursátil en un gran mercado mundial interconectado por vía informática. Las estrategias de inversión de los fondos de inversión internacionales, ávidos de rentas, se van definiendo de acuerdo a sus excedentes. Y estos se contraen o se expanden según el nivel de la tasa de interés.

El vaivén de la tasa define en gran medida entonces el flujo de capitales especulativos hacia las plazas bursátiles. Cuando Greenspan aludió a que una suba exagerada de la Bolsa podría afectar a la economía y, por lo tanto, obligarlo a retocar para arriba la tasa, los mercados temblaron. Se derrumbó Wall Street, las bolsas europeas y japoneses y también las de los denominados mercados emergentes. Estos son fuertemente dependientes de la liquidez internacional, y muy sensibles al movimiento de la tasa de largo.

Ahora todos los corredores están pendientes de la próxima reunión del Comité de Mercado Abierto de la FED, que se realizará pasado mañana. En ese encuentro se decidirá si se ajusta la tasa de corto. Una decisión en sentido ascendente produciría un derrumbe de las cotizaciones. La mayoría de los financistas piensa que no habrá cambios. Pero muchos ya han empezado a descontar que tarde o temprano Greenspan subirá la tasa. Y con esa idea ya se han puesto el casco.



TASAS

	VIERNES 6/12 en $	VIERNES 6/12 en u$s	VIERNES 13/12 en $	VIERNES 13/12 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	7,5	6,1	7,8	5,7
60 días	8,5	6,5	8,3	6,3
Caja de Ahorro	3,6	2,6	3,5	2,6
Call Money	6,6	6,0	7,8	7,0

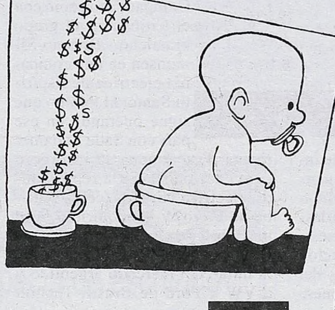
NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

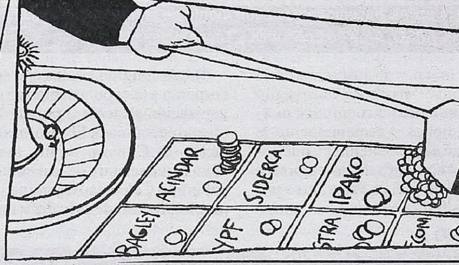
INFLACION
(en porcentaje)

Diciembre 1995	0,1
Enero 1996	0,3
Febrero	-0,3
Marzo	-0,5
Abril	0,0
Mayo	-0,1
Junio	0,0
Julio	0,5
Agosto	-0,2
Septiembre	0,2
Octubre	0,5
Noviembre	-0,2
Diciembre (*)	0,0

(*) Estimada

Inflación acumulada diciembre de 1995 a noviembre de 1996: 0,4 %.







LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 11/12	12.758
Depósitos al 5/12	
Cuenta Corriente	7.321
Caja de Ahorro	5.971
Plazo Fijo	8.903
	en u$s
Reservas al 11/12	
Oro y dólares	16.551
Títulos Públicos	2.781

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

DOLAR
(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 6/12	Viernes 13/12	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,380	1,275	-7,6	-1,2	79,6
Alpargatas	0,820	0,788	-3,9	3,0	50,1
Astra	1,835	1,810	-1,4	-2,7	36,7
C.Costanera	3,330	3,030	-9,0	-5,6	2,4
Central Puerto	3,000	2,760	-8,0	-8,0	-21,8
Ciadea (Ex Renault)	4,450	4,400	-1,1	0,5	-6,9
Comercial del Plata	2,500	2,360	-5,6	-4,1	-10,9
Siderca	1,650	1,540	-6,7	-6,1	75,2
Banco Francés *	9,950	8,370	-3,8	-3,8	11,2
Banco Galicia	5,500	5,390	-2,0	-2,5	24,8
Indupa	1,190	1,115	-6,3	-4,6	-14,8
Irsa	3,220	3,060	-5,0	-1,3	25,0
Molinos	3,270	3,200	-2,1	-3,0	15,5
Pérez Companc	6,880	6,540	-4,9	-2,1	42,8
Sevel	2,670	2,480	-7,1	-6,4	38,6
Telefónica	2,600	2,490	-4,2	-3,5	-6,2
Telecom	4,040	3,920	-3,0	-1,8	-17,0
T. de Gas del Sur	2,400	2,350	-2,1	-6,0	5,6
YPF	23,150	23,100	-0,2	-1,3	11,5
INDICE MERVAL	626,530	600,430	-4,2	-2,7	15,7
PROMEDIO BURSATIL	-	-	**-3,1**	**-2,7**	**6,4**



ME JUEGO

JOSE LUIS PANERO
Gerente Departamento de Estudios Económicos del BANCO DEL SUQUIA

–¿Cuáles son sus pronósticos económicos para 1997?

–Coincido con la opinión generalizada que existe en el mercado acerca de que el año próximo habrá un crecimiento del producto del 5 por ciento. Para que se cumpla este pronóstico hay dos supuestos importantes: uno, que Brasil no tenga problemas, y el otro, que no suba la tasa de interés internacional de largo plazo. Estoy seguro de que en ese segundo frente no habrá problemas. Tengo más dudas respecto al primero. La situación de Brasil es complicada.

–¿Y qué pasará en la plaza bursátil?

–Si se cumple la expectativa de crecimiento de la economía, el mercado de capitales va a andar muy bien. Los papeles tendrán un buen recorrido. Pero aquí también el desarrollo de la actividad está condicionada a lo qué suceda con la tasa de interés internacional. Pequeños movimientos del mercado de Estados Unidos repercuten fuertemente en la plaza local.

–¿Cómo piensa que evolucionará la tasa?

–No existe ningún hecho económico que justifique que la tasa de largo debería dispararse por encima del 7 por ciento. Pero tengo miedo que la manera tan volátil de funcionar del mercado bursátil estadounidense termine por elevar la tasa. Que el Dow Jones suba y baje un 2 por ciento en el día es preocupante.

–Los operadores están asustados porque Alan Greenspan, titular de la FED, dio una señal de que le preocupa la exagerada suba de Wall Street.

–Puede que Greenspan termine por realizar un pequeño retoque hacia arriba de la tasa de corto. Pero no hay indicadores económicos importantes (inflación, niveles de venta y salario) que permitan pensar que la situación no está bajo control. Greenspan pueden hacer pequeños ajustes en la tasa, pero esos retoque no frenarán el flujo de capitales a la región.

–¿Qué va a pasar en la plaza accionaria?

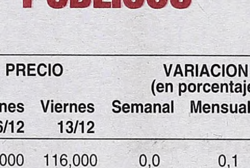
–Es difícil prever una tasa de ganancia de los papeles empresarios. Argentina está demostrando que puede vivir sin Cavallo. Pero el año próximo será electoral, y además los mercados internacionales están mostrando una creciente inestabilidad. De todos modos, mientras que las cuestiones políticas se mantengan bajo control, no me extrañaría un crecimiento del 10 al 15 por ciento del índice MerVal.

–¿Cómo armaría una cartera de inversiones?

–Colocaría un 60 por ciento en renta fija (bonos y plazo fijo), y el 40 restante en acciones

–¿Qué acciones le gustan?

–En primer lugar, acciones energéticas (YPF, Pérez Companc y TGS). Después, como la economía estará en crecimiento, me posicionaría en empresas vinculadas a la construcción y en bancos.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 6/12	Viernes 13/12	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	116,000	116,000	0,0	0,1	33,3
Bocon I en dólares	122,000	121,000	-0,8	-1,0	24,4
Bocon II en pesos	89,000	88,500	-0,6	-0,7	40,5
Bocon II en dólares	104,800	103,900	-0,9	-1,1	34,5
Bónex en dólares					
Serie 1987	99,100	99,550	0,5	0,5	10,3
Serie 1989	95,750	95,550	-0,2	0,3	10,5
Brady en dólares					
Descuento	76,625	75,750	-1,1	-1,9	16,5
Par	62,875	62,375	-0,8	1,0	10,2
FRB	85,875	85,625	-0,3	1,8	21,2

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



Bastante satisfechos por los resultados de la primera etapa, Agricultura y el INTA aspiran a que Cambio Rural alcance a varios miles de productores más. El programa ya involucró a más de 18 mil.

Programa Cambio Rural

QUE SE VENGAN LOS CHICOS

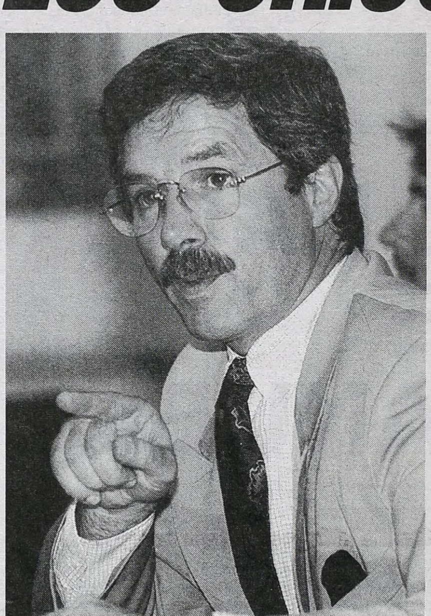
(Por Raúl Dellatorre) La Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación (Sapia) ya ha logrado involucrar a más de 18 mil pequeños y medianos productores en su proyecto de desarrollo rural por grupos lanzado en mayo de 1993, Cambio Rural, y que ya cumplió su primera etapa. En total, son 1721 grupos de productores diseminados sobre todo el país, que tienen en producción casi 10 millones de hectáreas. Los resultados, lógicamente, no son homogéneos ni plenamente satisfactorios, pero la Sapia confía en poder incorporar a otros 500 a 600 grupos de productores en un período inmediato. El programa, coordinado por el INTA, pretende ser el instrumento organizativo de los productores para afrontar las consecuencias de las políticas internas de ajuste estructural y la baja de ingresos que les provoca el proteccionismo ejercido por los países desarrollados, según admitió la Sapia en un reciente documento.

El interés por los proyectos de desarrollo para pequeños productores es relativamente nuevo en América latina. Su impulso fundamental no fue otro que la implementación de políticas de ajuste, con sus consecuencias medidas en aumento de pobreza, inequidad y emergencia en las franjas informales de la producción, que demandaban algún tipo de respuesta. Uno de los investigadores dedicados al tema, Roberto Benencia, ha señalado (*Realidad Económica* 143) que "una cuestión importante a considerar es el comportamiento de estos grupos como la base de una nueva forma viable de desarrollo".

Benencia apunta que "muchos grupos pequeños, sobre todo en el Nordeste, han sido reclutados en áreas donde existieron experiencias de grupos de tipo errático (cuentan con oportunidades pero les cuesta aprovecharlas) en la época en que se formaron las Ligas Agrarias". En total, son 1721 los grupos que la Sapia precisó haber formado en un reciente informe ("Entre Todos, un Cambio Rural"), diseminados en forma desigual en todo el país. A la provincia de Buenos Aires le corresponde la mayor proporción, con 386 grupos que reúnen a 4557 productores (más de 1,1 millón de ha en producción). Le sigue Santa Fe con 200 grupos y 2137 productores (509 mil ha) y en tercer lugar aparece Misiones, con 145 grupos y 1820 productores (158 mil ha).

Los datos hablan a las claras de la mayor adhesión relativa que el programa Cambio Rural recogió en el Nordeste, y a su vez, refleja el menor tamaño promedio de las explotaciones asociadas. La Unidad de Coordinación del programa elaboró un cuadro en el que señala el "incremento estimado por el efecto de Cambio Rural en el ingreso neto por empresa media", en el primer año de aplicación. Esto es: asistencia técnica para mejorar su perfil de productividad, y asesoramiento económico y financiero para facilitar el acceso al crédito, básicamente.

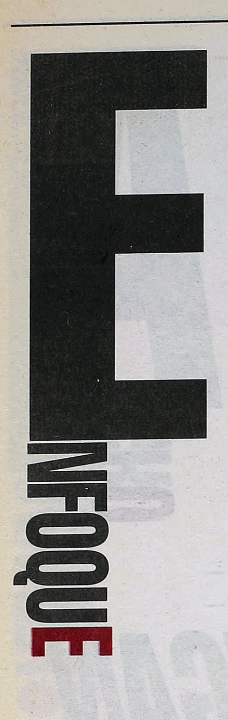
El cuadro descripto revela que los resultados económicos han sido extraordinariamente desiguales en distintas regiones, sin profundizar en las causas. Así, el incremento estimado en los ingresos de



Felipe Solá, secretario de Agricultura, Pesca y Alimentación.

una explotación media en el nordeste de Entre Ríos (sistema predominante: cría) superó los 27 mil pesos, mientras los productores hortícolas del centro-norte de Mendoza mejoraron sus entradas en casi 23 mil pesos al año por explotación (unipersonal, familiar o pequeña empresa). En el otro extremo, en tanto, se ubican los productores ovinos de las sierras y mesetas de Chubut (explotaciones extensivas), cuyos ingresos decayeron en casi 15 mil pesos, y los de las explotaciones mixtas del este de Formosa, con caídas en sus entradas de 5500 pesos.

La lista de más favorecidos se completa con los productores de sistema mixto/hortícola del sur de Buenos Aires, citrícolas en Entre Ríos, y explotaciones mixtas del oeste de Chaco, todos con aumentos de ingresos superiores a los 16 mil pesos. La contracara, los que vieron descender sus ingresos en el primer año del programa, también incluye a los productores ganaderos del norte de Corrientes y del monte occidental de Río Negro, y los vitícolas del centro norte de Mendoza, con pérdidas de 1500 a 3000 pesos en el año.



(Por Jorge Eduardo Carrera)*

Varios economistas han afirmado que la actual fase expansiva que se estaría viviendo en el ciclo económico argentino es cualitativamente superior a la vivida en el período 91-94, la cual fue impulsada por el consumo. El motivo es que ahora el factor de mayor dinamismo serían las exportaciones. Es lo que se denominaría un crecimiento *bueno*, porque ayudaría a solucionar dos problemas cruciales de Argentina: la brecha externa y la desocupación.

Respecto del primer problema, dicho crecimiento contribuirá a enfrentar los crecientes pagos de amortizaciones e intereses de la deuda externa acumulada antes y después de la convertibilidad, en este caso para financiar el boom de consumo citado y el efecto tequila. Entonces, desde el punto de vista de las necesidades externas, un crecimiento basado en las exportaciones puede ser autosostenible.

En cuanto al aporte de las exportaciones a la resolución del problema de la desocupación, la cuestión es más vidriosa. En el IEFE hemos analizado el desempeño de largo plazo de las exportaciones y el mercado laboral en la economía argentina pero encontramos una marcada relación antagónica entre estas variables. El crecimiento de las exportaciones está asociado con caídas en el empleo y aumentos en la desocupación. Estudiando el fenómeno a nivel de industria manufacturera hemos observado el mismo comportamiento.

Así era el viejo modelo de sustitución de importaciones; las exportaciones eran un remanente que no se vendía internamente, y el nivel de consumo interno era determinado por el nivel de empleo y de salarios.

Si se realiza el mismo experimento de comparar empleo y exportaciones para Corea, Japón o Brasil, se observa un comportamiento diferente al nuestro. El empleo aumenta cuando crecen las exportaciones.

Dado que se puede argumentar que el período 91-94 no sirve como antecedente para la nueva etapa, hemos realizado el análisis para la convertibilidad, comprobando que este patrón de comportamiento se repite con mayor fuerza. El efecto es aún más marcado si se descuentan las exportaciones adicionales generadas por el fenómeno Mercosur. Es decir que la convertibilidad, con su andamiaje de cambios estructurales (apertura comercial, privatizaciones, desregulación, etc.), acentuó la característica de las exportaciones argentinas: ser residuales del mercado interno o ser primarias.

Por lo tanto, el trabajo que hay incorporado en las exportaciones sigue siendo muy poco en las primarias y en combustibles (que han sido las más dinámicas en lo que va de 1996); relativamente poco en las manufacturas de origen agropecuario (MOA); y algo más en las de origen industrial (MOI). Estas últimas crecieron mucho el año pasado pero sólo como saldos que no se podían vender internamente. Este año, basto una raquítica recuperación para que las exportaciones MOI cayeran un 4 por ciento. De este modo, el crecimiento de las exportaciones totales en 1996 (10 por ciento) está explicado, básicamente, por residuos de la industria alimentaria (MOA), combustibles y cereales. Esto nos lleva a afirmar que, aun cuando crezcan fuertemente, las exportaciones argentinas no son capaces de impulsar el mercado laboral.

Si las ventas externas no cambian su perfil y si no crecen las MOI intensivas en mano de obra, un crecimiento basado en la demanda externa no generará en el corto plazo una solución al problema ocupacional. Si una de las causas de la desocupación es el escaso crecimiento del PBI, el crecimiento impulsado por las exportaciones no es un buen sustituto al crecimiento impulsado por el consumo interno.

Argentina necesita exportar productos con más valor agregado pero las inversiones que se están realizando no van en este sentido porque los precios relativos no hacen rentables estas exportaciones. Dado que la recesión se mostró inútil para corregir precios relativos, se requieren políticas activas. El camino pasa, a nivel macro, por cambiar la política comercial (aranceles y otros instrumentos) y hacer más agresiva la política fiscal (reducir selectivamente impuestos al trabajo en empresas con compromiso de exportación y aplicar políticas de subsidios sectoriales). Si esto no funciona se deberá discutir seriamente la modificación del tipo de cambio nominal, o el paso a un régimen de flotación administrada.

A nivel micro se debe incentivar el ingreso al mercado externo de las pymes, que son más intensivas en trabajo que las grandes industrias. Esto requiere trabajar en dos frentes: 1) apoyo logístico y 2) apoyo financiero.

La convertibilidad, tal cual fue implementada por Cavallo y continuada por Fernández, no es apta para reducir la desocupación a través del aumento de las exportaciones. Pero tampoco es sostenible crecer exclusivamente sobre la base del consumo interno. Por lo tanto, urge corregir la conexión negativa entre mercado laboral y sector externo. Sólo políticas activas pueden lograr este objetivo.

** Economista del Instituto de Estudios Fiscales y Económicos (IEFE).*

BANCO DE DATOS

MASISA

La empresa chilena fabricante de tableros de madera invertirá 60 millones de dólares para construir una nueva planta en Concordia, Entre Ríos. Este emprendimiento empleará a 300 personas. Masisa se dedica a la producción de aglomerados de madera de diversas aplicaciones. La compañía opera en Entre Ríos ya que compró hace dos años la firma argentina que fabricaba los tableros de la marca Durlock, empresa que pertenecía al grupo Soldati.

MATTE

Los grupos chilenos siguen incrementando sus inversiones en este lado de la cordillera. Al respecto, la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, perteneciente al grupo Matte, quiere instalar un planta en Corrientes o en Misiones. Decidirá la radicación dependiendo de los beneficios impositivos que ofrezcan cada una de esas provincias. CMPC se dedica a la fabricación de papel prensa y cartón. El grupo Matte ya adquirió la fábrica Protisa, radicada en Zárate, y Papelera del Plata, iniciando así su expansión en la Argentina para la explotación integral de pasta celulosa y papel. Esta compañía chilena también manifestó su interés por adquirir la empresa provincial Papel Misionero, cuya venta se prevé para el primer trimestre del año próximo.

ACEITES

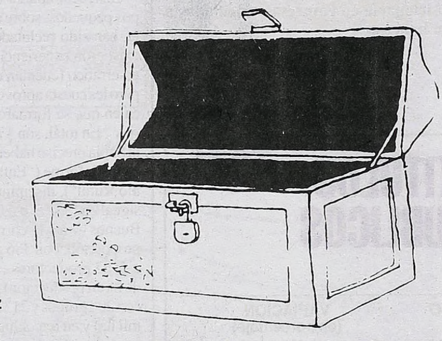
La Bolsa de Comercio de Rosario elaboró un informe sobre la industria aceitera destacando que la actualidad están en ejecución inversiones por 250 millones de dólares en el sector para ampliar la capacidad de plantas y de las terminales portuarias. En ese relevamiento se destaca Cargill, que invertirá 35 millones de dólares en la ampliación de su fabrica ubicada en el puerto San Martín, a la vez que construirá una nueva planta en Ingeniero White. Por su parte, La Plata Cereal desembolsará 70 millones en la ampliación de su planta instalada en el Puerto San Martín. Otros 20 millones destinará la firma Vicentín a las instalaciones que posee en San Lorenzo, mientras que el Consorcio Terminal 6 invertirá 40 millones de dólares en la construcción de una planta que comenzará a funcionar a comienzos de 1998. En tanto, la multinacional Dreyfuss ampliará su planta de General Lagos, desembolsando en ese proyecto 50 millones de dólares. Finalmente, la brasileña Guipeba-Ceval invertirá 36 millones en sus plantas ubicadas en Tancacha, Córdoba, y en San Jerónimo Sur, Santa Fe.

POSGRADO

La Facultad de Ciencias Económicas –UBA– junto al Mercado de Valores de Buenos Aires y la Bolsa de Comercio abrieron la inscripción para el posgrado de especialización en Mercado de Capitales. La duración del programa será de no menos de 512 horas lectivas. Informes en la secretaría de posgrado de Ciencias Económicas, Córdoba 2122, 2ºpiso, y en el Instituto Argentino de Mercado de Capitales, 25 de Mayo 359, 8º piso.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Cada día cabalga mejor

Medio siglo atrás, el 21 de abril de 1946, falleció Keynes. Pero, como el Cid, siguió presente en la lid aún muerto, atado a su caballo. Mes y medio después –4 de junio– asumía la presidencia de la República Juan D. Perón. Sus primeros doce años en la función pública y la política económica seguida pueden dividirse, según Juan A. Vercesi (Universidad Nacional del Sur) en 4 *etapas* trienales, según la relativa atracción, adhesión, indiferencia o repulsión de las ideas keynesianas: protokeynesiana (1943-6), keynesiana (1946-9), post-keynesiana (1949-52) y antikeynesiana (1952-5). Según el citado académico, la adopción abierta de ideas keynesianas para promover la plena ocupación tuvo un papel *instrumental* dentro de un plan mayor de transformación estructural. ¿Instrumento para qué? El propio Perón hizo la exégesis: "A través del plan quinquenal –dijo– creamos puestos de trabajo, y no fue necesario decretar aumentos salariales; a medida que el empleo crecía, los salarios subieron solitos". Una estricta aplicación de mecanismos de mercado, lograba incorporar más gente al consumo, y dar más poder adquisitivo a los ya incorporados. Complementado ello con un estricto control de importaciones, significaba expandir el mercado interno y dotar de un firme soporte al crecimiento industrial hacia ese mercado. Que aunque estaba en expansión, no podía crecer indefinidamente. El paso siguiente sería unir nuestro mercado al de los países vecinos. Eso significaba la frase: "El siglo XXI nos verá unidos o dominados". Aquella experiencia sirve para evaluar la actual. Hoy vender al mercado externo es vital, por el abultado endeudamiento externo. Y para vender productos argentinos sus precios en dólares deben ser baratos. Como no se puede devaluar, deben bajarse los costos, y hay un acuerdo tácito entre grandes grupos y Gobierno para no tocar rubros como: costo financiero, costo de servicios (luz, transporte) y costos anexos a la corrupción. Queda pues, tocar hacia abajo el salario. No es un fracaso de la política oficial que la desocupación no baje: no hay medio más efectivo para flexibilizar los salarios a la baja. De hecho asesores del Gobierno dicen que los salarios todavía tienen que bajar más. De nuevo, la política de *desempleo* es instrumental, pero ahora para lograr salarios menores, achicamiento del mercado interno y aumento de exportaciones.

Del quebracho y... algo robo

Pocos cosas retratan tanto a un pueblo como los múltiples sentidos figurados que asigna a las palabras. "Robar", por ejemplo, no es sólo el tomar para sí lo ajeno, sino también obtener una gran ventaja con relativamente poco esfuerzo: "robar una materia", "ganar por robo", serían ejemplos. En economía: obtener utilidades por el uso de un capital cuyo mantenimiento no es asumido por el beneficiario. El caso típico de la región pampeana era el régimen de uso de la tierra por arrendatarios, quienes, buscando maximizar las ganancias durante la vigencia de su contrato, sobreexplotaban las tierras, con la consecuencia de empobrecerlas y aun dejarlas a punto de erosión. La economía ha tratado situaciones parecidas con los "modelos de depredación", que involucran a poblaciones animales pasibles de extinción, análisis extensible a poblaciones vegetales con iguales características: si la tasa de destrucción excede la tasa a la que el recurso se reproduce, a largo plazo el mismo se extingue. Pero el problema es más dramático para recursos no renovables, en los que la tasa de uso es también tasa de destrucción, y la reposición del recurso es imposible. No sólo los minerales tienen esa característica, sino también vegetales cuya tasa de reproducción excede a varias vidas humanas. ¿Qué arcanos motivos llevan a los hombres, que habitan esta esfera por sólo 70 u 80 años, a disponer la destrucción de recursos que la Naturaleza tomó millones de años en crear? Quizá el sistema monárquico cayó porque a la especie humana no le conviene dejar ese poder de disposición en manos de un solo individuo. No es necesario citar la deforestación amazónica. Aquí tenemos el caso de las reservas petroleras, entregadas al 5 por ciento de su valor y que hoy son el rubro más importante de exportación. Son lo que en el pasado fue la explotación indiscriminada del quebracho, madera incorruptible en el agua, aprovechable por su dureza de metal para durmientes de ferrocarril, o bien procesable para extraer tanino. La entrega de su explotación a empresas particulares como The Forestal Ltd., en condiciones de "robo", en el sentido antes expresado, cambió el clima y desertizó la extensa región chaco-santiagueña. Unos pocos vivos se enriquecieron explotando el recurso hasta agotarlo y ¿qué dejaron?: antiguos jardines convertidos en extensas zonas pobres de Santiago del Estero, Chaco y Santa Fe.